

El actor que vive en Miami, realizó venta online y algunos posibles clientes quedaron en lista de espera

Felipe Viel consiguió 75 reservas para 23 departamentos en Providencia

Organizó un curso online para inversionistas y al final les propuso una oferta de hasta un 20% de un edificio en el Barrio Italia.

FRANCISCA ORELLANA

El actor, conductor de TV y actual inversionista inmobiliario Felipe Viel cuenta que vive un proceso de cambio: "Pasé unos días en Chile, en octubre, y me paró gente en la calle para saludarme, pero era por las recomendaciones financieras que entrego y no por mi trabajo en televisión y en teleseries. Es curioso porque estoy llegando a las nuevas generaciones de jóvenes".

Viel, quien vive en Miami, ha podido comprobar esa faceta también de otras dos maneras. Primero, cuenta que su Instagram (@felipeviel) ha subido 60.000 seguidores, llegando a 173.000, desde que decidió empezar a participar en un podcast del rubro financiero, hace tres meses. Y segundo, porque lo invitaron a vender departamentos de forma online en Chile.

En ese ámbito, dice, le fue más que bien. En su primera transmisión concretó 75 reservas de interesados para comprar 23 departamentos de un edificio en Providencia (algunos de los posibles clientes quedaron en lista de espera). A la fecha, hay 9 propiedades ya promesadas, es decir con acuerdo notarial a la espera de que el banco apruebe el crédito. Y además, 15 más están muy cerca de llegar a ese preacuerdo.

"Las inmobiliarias están vendiendo muy poco. Entonces hacer un evento online y conseguir más de 70 reservas en unas horas es realmente algo para prestarle atención", dice.

Viel relata que lo llamaron de la agencia de lanzamientos inmobiliarios Lupchile.com para que liderara la venta online de un proyecto, pero con un formato especial. Tenía que conectarse por internet a las 20:00 horas durante tres días seguidos para dictar una clase educativa online donde enseñara a reconocer una buena inversión inmobiliaria y conceptos básicos de educación financiera e inversión. Además, debía contar su experiencia como inversionista inmobiliario en Miami con sus éxitos y fracasos.

Convocó a cerca de mil personas



CEDIDA

Vial viajó a Chile para conocer a sus clientes.

diarias: "El último día presentaba la oportunidad de inversión en Chile y sus características para que los interesados pudieran reservar por 200.000 pesos si les gustaba. Tenían dos semanas para que el banco preaprobara un crédito hipotecario y así concretar la transacción. Si no conseguían ese financiamiento, se devolvía el depósito".

Lo bueno, dice, es que no lo obligaron a promocionar un proyecto cualquiera, sino que él escogió el que le parecía más atractivo. "Yo pedí ciertos barrios, productos que anali-

zamos, y llegamos al edificio BD 390, en Bustamante 390, en Providencia, que tiene sólo 31 departamentos y está para entrega en abril". El ex galán de teleseries destaca que "lo más probable es que vendamos el edificio completo. Incluso va a quedar gente en lista de espera".

El edificio de la inmobiliaria Nahmías tiene departamentos tipo studio, uno, dos y tres dormitorios. Está ubicado en el barrio Italia, a un minuto del metro Santa Isabel (línea 5) y a pocos minutos de estaciones de las líneas 1, 3 y 6.

La gracia de la venta online especial radicó en que los departamentos se ofrecieron con descuentos de entre 15,5% y 20%, por un plazo de 48 horas, quedando desde los 2.990 UF para que las personas se decidan rápido. Por ejemplo, el espacio de 1 dormitorio en 45,98 mt², bajó de 3.950 UF a 3.499 UF sólo en esa oportunidad. Es decir, pasaron de costar 150 a 133 millones de pesos.

Providencia aparece siempre como comuna cara para comprar propiedades

"En La Cisterna, La Florida u otras comunas hay buenas oportunidades también. Yo las evalué y ésta de Providencia me hizo feliz y es donde yo compraría encantando de la vida un departamento. El proyecto tiene una muy buena ubicación por lo cercano del metro, lo que lo hace muy atractivo para hacer renta corta, es decir, que se pueda rentar por días o semanas. Es cierto que en algunas comunas el precio está demasiado alto, pero no depende tanto de la comuna, sino de la ubicación, para que el precio sea realmente una oportunidad de inversión".

¿El arriendo cubre el dividendo?

"Hicimos ese análisis y colocando el 20% de pie se logra cubrir el dividendo. Si se logra una ocupación mayor al 60% del tiempo, se puede pagar el dividendo y ganar plata".

¿Le pagaron por vender los departamentos?

"Yo sólo gano una comisión por venta".

¿Las clases la hizo siempre desde Miami?

"La primera clase sí. Al otro día viajé a Chile, conocí el proyecto, hice unos videos para la tercera clase donde lo di a conocer. La última clase les propuse a todos los que reservaran que nos reuniéramos en el proyecto para conocernos y conocer el lugar. De esa forma hablamos del barrio y resolvimos varias dudas".

¿Hará más ventas?

"Tenemos proyectado en enero hacer otro lanzamiento junto a la oficina Viel.cl, que voy a involucrar a mis hermanos".

Descuentos

Rodrigo Callejón, CEO y cofundador de la agencia LUPchile.com, cuenta que hace tres años están promoviendo las ventas en vivo, pero que este año se han dado con mucha fuerza en el rubro inmobiliario. "Aceleramos las ventas de una inmobiliaria con una metodología basada en la educación. Un influencer hace dos o tres clases y al final informa la oportunidad de inversión que tiene una oferta inmejorable sólo para la campaña. Hemos conseguido ofertas de hasta 40% de descuento, en promedio rondan el 20% a 25% de rebaja", asegura Callejón.